

IV Éducation et formation

105. Décrivez la façon dont vous apprendrez à votre clientèle à utiliser le réseau.
106. À quels emplacements la formation sera-t-elle dispensée?
107. À quelle fréquence la formation est-elle offerte dans ces endroits?
108. Quels en sont les coûts?
109. Décrivez les qualifications de vos instructeurs.
110. Vos instructeurs viennent-ils de l'extérieur ou font-ils partie du personnel maison?

V Coûts

A. À l'échelle nationale

111. Énumérez les frais de démarrage de votre réseau :

- Frais d'abonnement initiaux :
- Montage de la boîte aux lettres :
- Logiciel d'administration :
- Documentation réseau :
- Formation :
- Autres frais (décrivez-les) :

112. Énumérez les coûts mensuels permanents associés à votre réseau, en dehors du mode **Async**.

- Frais – administration :
- Frais – boîte aux lettres :
- Frais – relevés sur le réseau :
- Maintien du partenaire commercial :
- Frais d'entreposage :
- Fonctions spéciales (décrivez-les) :
- Autres frais (décrivez-les) :

113. Énumérez les coûts mensuels permanents associés à votre réseau en mode d'accès **bisynchrone** :

- Frais – administration;
- Frais – boîte aux lettres :
- Frais – relevés sur le réseau :
- Maintien du partenaire commercial :